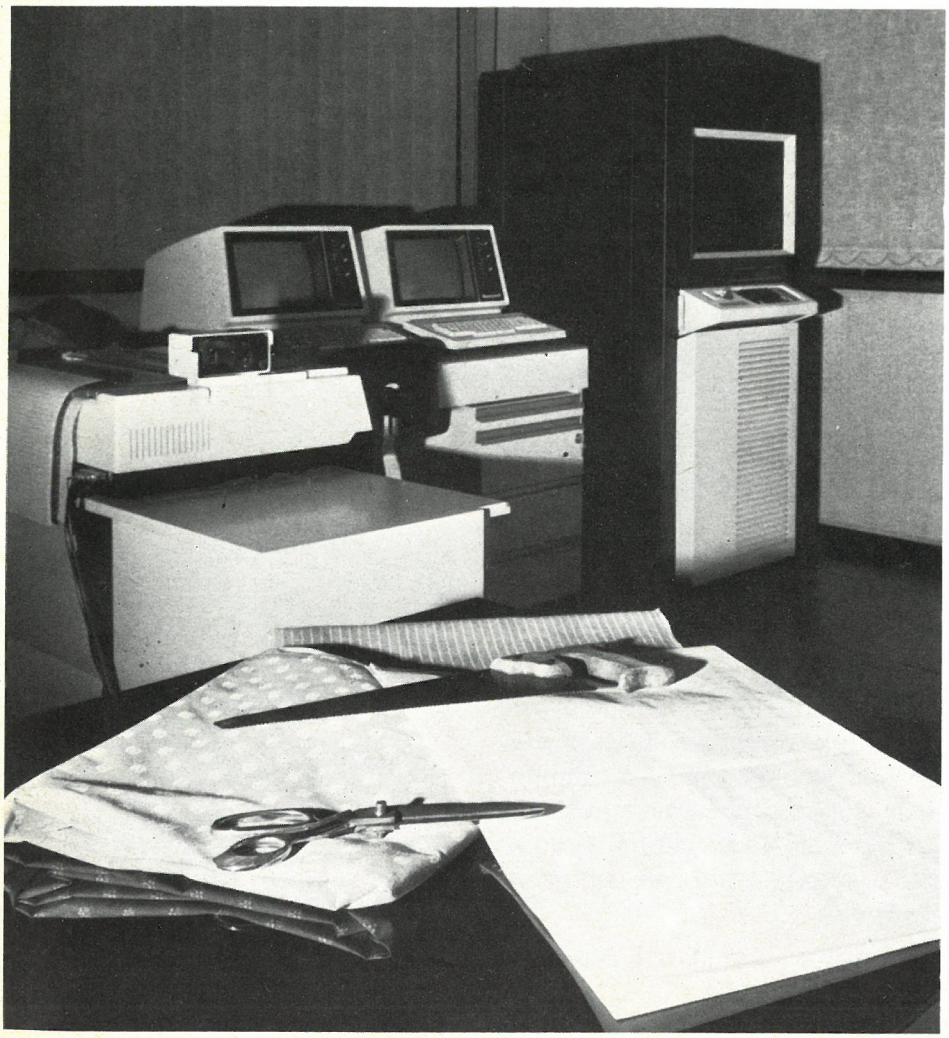
anno XVI, numero 3
marzo 1981
mensile

FPDM-221

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

panorama HISI



ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 221
RPNH 176

In questo numero

2 · Continua anche nel 1981 l'espansione delle sedi Honeywell

3 · Acquisizioni internazionali

4 · Ludovico Fezzi nell'Honeywell Technical Board

6 · Dottor Computer

7 · Risultati ottimi per la Direzione Vendite Servizi Ausiliari della HISI

8 · Flexform & Cedimega col mini Honeywell livello 6

10 · 4 stagioni per il DPS 4

12 · Questar/M ed altri prodotti Honeywell a Romaufficio 81

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

Presidenza
35, via Terenzio
00193 Roma (06-65.171)

Direzioni Generali
32, via Pirelli
20124 Milano (02-62.57-1)

Direzione Relazioni Esterne
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-2886-1)

Centro di Ricerca e Progettazione
via ai Laboratori Olivetti
20010 Pregnana Milanese (Milano)
(02-9336-1)

Stabilimenti di Produzione
3, via Martiri d'Italia
10014 Caluso (Torino)
(011-98.33.456/98.33.823)

Direzioni Commerciali
32, via Pirelli, 20124 Milano (02-62.57-1)
35, via Terenzio, 00193 Roma (06-65.171)

Direzione Progetti Speciali
33, via del Parlamento
20098 Borgolombardo (MI) (02-5278651)

Centro di Formazione
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-2886-1)

Direzione Assistenza Clienti
6, via Tazzoli, 20154 Milano
(02-69.77-5245)

panoramaHISI

anno XVI, numero 3
marzo 1981
mensile

Direttore Responsabile
Roberto Carlo Monti

Comitato di Redazione
Carlo Bertoni, Francesco Fulvio Castellano, Antonio Cicu, Alberto De Benedetti (DAC), Alberto Debenedetti (DME), Maria Grazia Mauri, Roberto Carlo Monti, Roberto Pasquini, Giovanni Rapelli, Alberto Savani

Grafica
Emilio Uggeri

Foto HISI
Luigi Vitali

Coordinamento
Francesco Fulvio Castellano

Registrazione Tribunale di Milano
N. 292 del 28 luglio 1972

Gli articoli che appaiono in questa rivista possono essere riprodotti citando la fonte.

Redazione
11, via G.M. Vida - 20127 Milano
tel. (02) 2886243/2/6

Stampa
Grafiche Rekord
via F. Gioia, 1
20090 Trezzano s/N (Milano)

Associato all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

Questa pubblicazione – stampata in 10.000 copie – viene spedita in omaggio a tutti i dipendenti della HISI, alle consociate e ad operatori del mondo industriale, scientifico, economico e del giornalismo.

Editoriale

Continua anche nel 1981 l'espansione delle sedi Honeywell

La Honeywell ha programmato per il 1981 di incrementare la superficie occupata dalle proprie sedi (uffici ed officine sparsi in tutte le parti del mondo) di oltre centocinquantamila metri quadrati.

« Sarà questo un anno di continui, sostanziosi investimenti che l'azienda farà tanto nel settore manifatturiero quanto in quello della ricerca e della progettazione, per sempre meglio rispondere alle richieste ed alle opportunità di mercato degli anni ottanta » – ha recentemente dichiarato Ed Spencer, presidente della Honeywell.

Tre quarti del nuovo spazio – ha precisato il presidente –, saranno assorbiti da costruzioni dedicate all'Engineering ed alla produzione, ed il rimanente quarto da nuovi uffici.

I settori che maggiormente beneficeranno di questi investimenti sono i settori dell'impresa che si occupano di sistemi informativi, di componenti, di solid state e di strumenti spaziali e di Difesa.

L'Avionics Division di St. Petersburg, in Florida, allargherà i propri stabilimenti di produzione di strumenti di controllo per aeroplani civili e militari. Nella divisione Micro Switch si registrerà l'espansione delle fabbriche dell'Illinois e della Carolina del Nord. La sussidiaria Synertek aggiungerà una grande area per la produzione di microprocessori ai propri impianti di Santa Cruz in California.

Per quanto riguarda la Honeywell Information Systems, la Large Information Systems Division di Phoenix ha in programma un nuovo centro per lo sviluppo del software, mentre la Small Systems and Terminals Division affitterà spazi a Boston per uffici ed officine.

Altri ampliamenti si avranno in Colorado e, fuori dagli Stati Uniti, in Canada, in Gran Bretagna ed in Italia.

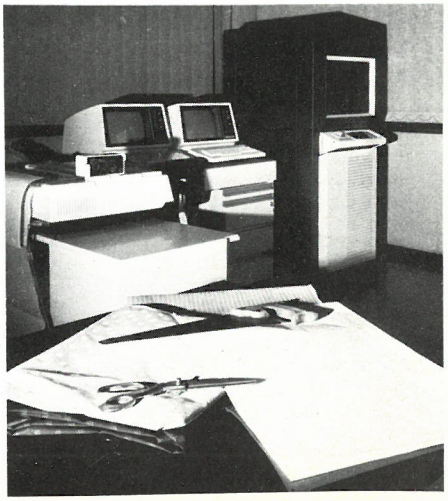
In copertina

Un'immagine scattata presso un utente del minielaboratore Honeywell livello 6: la Flexform, azienda mobiliera di Meda.

La composizione fotografica: forbice-seghetto-stoffa e tabulato, con il mini Honeywell sullo sfondo, vuole simboleggiare un'attività industriale, legata a materiali artigianali e supportata da un ambiente elettronico.

Il servizio sul mini L. 6 alla Flexform è alle pagine 8 e 9.

☆



(Foto HISI)

FlasHIS notizie dal mondo Honeywell

I PRIMI DPS 4 DELLA Cii HONEYWELL BULL

A metà gennaio il DPS 4, l'unico elaboratore *general purpose* progettato e costruito in Italia ed annunciato al mercato dalla Cii Honeywell Bull in novembre, ha fatto registrare presso la consociata francese 600 ordini da tutti i mercati che la Cii HB controlla.

Oltre 270 sono stati i sistemi consegnati al febbraio 1981.

Tra le aziende che hanno deciso di affidare la soluzione dei propri problemi di informatica al DPS 4, la Veglia, azienda *leader* in Francia nei cruscotti automobilistici, la Fichet Banche, costruttrice di casseforti e la SNAE (Società Nouvelle d'Auto Equipment), che hanno sostituito macchine della concorrenza e cancellato gli ordini di sostituzione con macchine più grosse delle precedenti installate.

☆

Honeywell distribuirà i prodotti Matrix fuori dagli USA

La Honeywell e la Matrix Corporation di Northvale nel New Jersey hanno concluso un accordo secondo il quale la Honeywell curerà in esclusiva la distribuzione e l'assistenza in Europa, Africa e Medio Oriente dei prodotti Matrix, attraverso le proprie 17 sussidiarie e la rete di distributori locali.

Il prodotto di punta dell'azienda americana è un sistema fotografico capace di riprodurre su carta stampata, direttamente da terminale, un'immagine a colori.

Particolare interesse in questo prodotto lo troveranno il « *computer aided design* » e la « *computer aided manufacture* », ed una grande quantità di altre attività quali i *film* d'animazione o le riprese per uso medico o le fotografie radiotrasmesse dai satelliti spaziali.

☆

Un accordo canadese per la Cii Honeywell Bull

Con lo scopo di accrescere la propria politica indirizzata allo sviluppo di una sempre più ramificata e potente rete di distribuzione (per ora estesa su Francia, Svizzera e Paesi Bassi), la Divisione OEM della consociata francese Cii Honeywell Bull ha recentemente concluso un accordo con la Semad Electronics di Toronto nello stato dell'Ontario.

L'accordo riguarda la diffusione in Canada dell'unità a disco della linea Cynthia prodotto in Francia in tre modelli: D 120, D 135 e D 140.

La Semad ha acquisito negli ultimi anni una posizione *leader* nel mercato canadese commercializzando componenti elettronici e microprocessori, ed è in procinto di allargare la propria attività ai *microcomputer* ed ai terminali.

☆

Fiorisce un computer?

Fiorisce un *computer*? Non proprio, ma succede che nella grande serra dello Smith College di Northampton nello stato americano del Massachusetts, la programmatrice Janet Hukowicz si serva di un video terminale Honeywell, connesso con un elaboratore elettronico Honeywell livello 64, per avere accesso ad un *data base* contenente dettagliatissime informazioni sui giardini botanici dello Smith College, una spettacolare collezione di oltre 6.000 piante, alberi e fiori provenienti da tutte le parti del mondo.

Il *computer* rende possibile avere queste informazioni classificando ogni *item* col suo nome comune e latino, la famiglia botanica, le istruzioni necessarie alla sua cura, etc.

Il Livello 64 utilizzato allo Smith College ovviamente consente all'istituto anche l'elaborazione elettronica di tutti i propri dati gestionali.

☆

Acquisita dalla Honeywell Inc. la Action Communication Systems

La Honeywell ha annunciato all'inizio di febbraio di aver stabilito un accordo con la Action Communication Systems Inc. di Dallas nel Texas, in base al quale l'azienda, una sussidiaria della Plantronics Inc., verrà acquisita completamente.

Tutti i titoli ordinari della A.C.S. Inc. verranno acquistati in liquido.

La Action, *leader* per la propria tecnologia in settori molto avanzati come i sistemi « *tandem switching* » o le reti private di trasmissione della voce, diverrà una *Unit* della Honeywell con completa autonomia operativa, alle dipendenze di James R. Bassett, *Vice-president* a livello *Corporate* per lo Sviluppo.

Anche nel futuro, l'azienda texana manterrà il proprio attuale approccio al mercato e continuerà a servire i propri clienti con le forze di vendita e di servizi oggi esistenti.

☆

Con l'obbiettivo di assicurare che le strategie tecnologiche, ed i relativi piani siano indirizzati in modo esatto:

1 Italiano e 13 Americani per un comitato di alta tecnologia

Ludovico Fezzi, direttore generale del Settore Industriale della HISI, con dodici *manager* negli USA ed un americano a Bruxelles, è stato chiamato a far parte dell'Honeywell Technology Board a Minneapolis.

Per valutare le necessità di tecnologia e le opportunità in questo settore, e per escogitarne strategie e piani a lungo raggio; per assistere il *management* della *Corporate* nelle più importanti decisioni di ordine tecnologico; per partecipare allo sviluppo del *management* tecnico; per indirizzare le tendenze e le problematiche del personale tecnico, è stato costituito con l'inizio di gennaio in America l'Honeywell Technology Board (HTB), un comitato formato da quattordici persone in rappresentanza dell'organizzazione centrale della *Corporate*, e dei due grandi settori di attività in cui la società si divide: Control Systems ed Information Systems.

Unico europeo del comitato, il rappresentante della Honeywell Information Systems Italia, Ludovico Fezzi. Al direttore generale del Settore Industriale, di ritorno dalla prima sessione dell'HTB, PanoramaHISI si è rivolto per conoscere più da vicino questo nuovo organismo.

« Aprendo il *meeting* di Minneapolis – ha dichiarato l'ing. Fezzi –, il presidente Spencer ha voluto ribadire il concetto che la Honeywell, una *company* caratterizzata dalla tecnologia avanzata, vuole proporre sempre di più questa propria fisionomia negli anni 80. Per ottenere ciò, essa sta operando una strategia interna ed una esterna.

Questa, è la strategia delle acquisizioni di aziende ad alta tecnologia quali le recenti Heinrich Braukman Armaturenfabrik GmbH (una fabbrica tedesco-occidentale di valvole ed altri prodotti per il controllo del riscaldamento dell'acqua), o l'americana Megadyne Corporation (azienda specializzata nella produzione di circuiti stampati multistrato per grandi elaboratori) e, prima di esse, Synertek e Spectronics, o degli accordi con imprese ad alto contenuto tecnologico, quali la francese Sesa, l'americana Action Communication Systems o l'olandese Philips.

Quella, invece, è la strategia che si sviluppa in un piano più articolato, comprendente numerosi punti. Per vederli più da vicino, essi possono essere così riassunti: il primo è mantenere, e migliorare, questa connotazione di azienda a tecnologia avanzata, nota già in America e nel mondo; il secondo, è sviluppare una strategia a breve e lungo termine nell'ambito delle tecnologie fondamentali; importante a questo scopo è anche accrescere la capacità di formare – e trattenere –, personale con alte capacità in questi settori (e già lo si fa molto bene con programmi compiuti con le migliori università); infine incentivare la capacità innovativa e la creatività del personale e ottenere un sinergismo tra le varie componenti della società laddove le tecnologie di base sono le stesse ».

Questi dunque i motivi che hanno portato alla formazione del Comitato.

Infatti, come ha dichiarato Jim Barrett, vice-presidente per lo Sviluppo a livello *Corporate* dal quale l'HTB dipende: « Negli ultimi anni noi della Honeywell abbiamo formato diversi comitati e gruppi di lavoro per affrontare i problemi tecnologici, ma è risultato evidente che noi avevamo bisogno di una struttura più positivamente attiva (lo ha affermato usando un termine di *slang* tipicamente "honeywelliano": *proactive*, N.d.R.) che fosse capace, componendo sforzi separati in un unico, di aumentare la nostra capacità tecnologica in modo tale da renderci pronti ad affrontare le "sfide tecnologiche" previste per gli anni 80 ».

Durante la prima sessione dell'HTB sono state individuate alcune aree di particolare interesse, verso le quali verrà concentrata nell'immediato futuro l'attività del comitato. Queste aree sono:

- metodologie e *tools* per lo sviluppo *software*, con lo scopo di aumentare la produttività in questo che è un settore ancora in fase abbastanza artigianale, per giungere ad una veste anche più sistematica ed industriale;
- CAD, CAM, CAT: *computer aided design; computer aided manufacturing; computer aided tests:* in questa area la società deve continuare a far progressi per arrivare ad automatizzare sia la parte progettistica sia quella produttiva sia quella dei controlli;
- tecnologie dei circuiti integrati: MOS, Bipolari, VLSI;
- telecomunicazioni;
- tecnologie di produzione: area nella quale va inclusa la robotica, come uso, non tanto come progettazione o produzione di tecnologie *robot.*

« Le aree di intervento – ha precisato Ludovico Fezzi –, oltre che negli aspetti tecnici, spaziano anche in quelli manageriali. A tal riguardo, durante la riunione si è visto come sia necessario far sì che il *management* sia continuamente aggiornato su quello che avviene nel mondo ed all'interno dell'azienda stessa; quindi devono essere organizzati programmi di addestramento per i *manager* come per i *vice-president.*

(Foto HISI)

Ludovico Fezzi

Inoltre va sviluppata la carriera dei *manager* tecnici, con scambi tra le varie divisioni, in particolare negli USA, con maggiori motivazioni, col prevenire l'obsolescenza tecnica, con lo svolgimento di programmi di addestramento, compiuto con forze esterne.

Lo scopo, in definitiva, è che il personale ed i *manager* tecnici vengano attratti e restino nella nostra società ».

Questi dunque sono i campi di lavoro.

Per quanto riguarda i singoli membri, ciascuno ha un proprio compito, una propria attività specifica, collaborando ovviamente, tutti, all'attività del *board.*

Ludovico Fezzi che ha portato avanti e porta avanti l'interesse sulle tecniche di sviluppo *software,* estremamente importanti per il futuro della HISI, rappresenta nell'HTB le « tecniche al di fuori dagli USA nel settore Information Systems ».

Gli altri membri sono William T. Sackett, che ha presieduto il primo *meeting*, Irma Wyman, Jim Daughton per la Corporate; Bob Biard, Ira Laugenthal, Roger Feulner, Jim Olson, Mike Watson, Len Weisberg e Neil Sher, per la Control Systems; Duvey Manzer, Jim Castle ed Ernie Dieterich per la Information Systems.

Ai lavori ha partecipato inoltre il prof. Dinneen entrato recentemente a far parte del Board of Directors della società come consulente specifico del presidente Spencer sui problemi di tecnologia. (*La notizia relativa al dr. Dineen è stata pubblicata sul numero 2/febbraio 1981*).

Dal punto di vista pratico, l'HTB condurrà i propri lavori riunendosi,

Riunione della Direzione Vendite OEM della D.G.S.I. a Milano: dopo l'Italia, verso la conquista dell'Europa

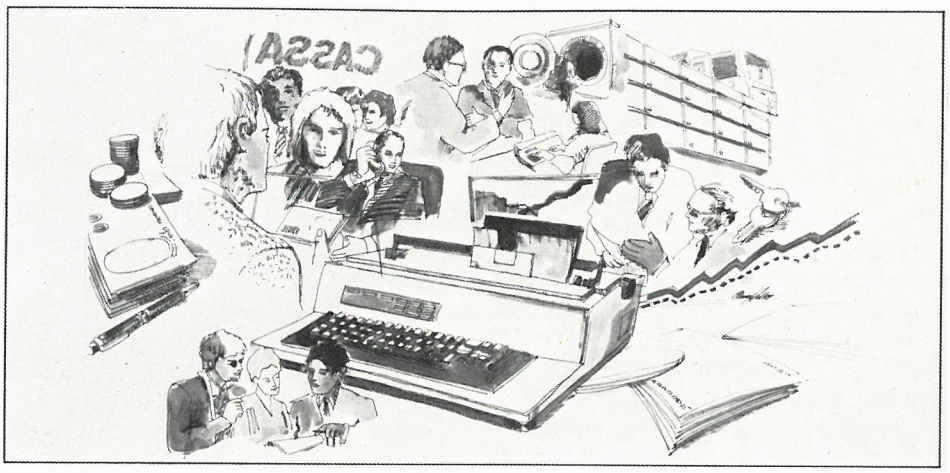
All'inizio del mese di febbraio si è tenuta presso l'Hotel Michelangelo in Milano la prima riunione della Direzione Vendite OEM della HISI.

E' ormai noto il successo che la Honeywell Information Systems Italia ha ottenuto con le proprie stampanti seriali a matrice esportate in tutto il mondo (80%) e vendute su un mercato particolarmente agguerrito come quello OEM.

Per trattare gli argomenti relativi a questa attività aziendale, il 9 febbraio Giacomo Vercesi, direttore delle Vendite OEM (Original Equipment Manufacturer) della Direzione Generale Settore Industriale, ha convocato tutti i propri collaboratori in quella che è stata la prima riunione della Direzione da quando essa ha assunto la nuova denominazione in luogo della definizione di Filiale OEM.

Alla riunione, alla quale sono intervenuti Ludovico Fezzi, direttore generale Settore Industriale ed Emanuele Tamma, direttore Marketing e Planning della DGSI, hanno attivamente partecipato le forze di vendita e quelle dei servizi di supporto amministrativo, *marketing* e tecnico.

La discussione tra le varie forze operative si è svolta secondo lo stile



e la tradizione della società: sono state analizzate le condizioni che hanno consentito di raggiungere i brillanti risultati del 1980 e si sono verificate le prospettive per gli anni 1981 e 1982. Ogni responsabile di area ha analizzato criticamente il proprio mercato in termini di potenzialità e di problematiche, mentre i responsabili dei vari supporti hanno illustrato la evoluzione che i loro servizi dovranno compiere, per adeguarsi agli ambiziosi obiettivi da conseguire.

In sostanza la HISI, dopo aver conquistato una posizione *leader* sul mercato italiano delle stampanti seriali, si propone di migliorare la propria penetrazione sui singoli mercati Europei, perseguendo, contemporaneamente, ulteriori nuove grandi opportunità a livello mondiale.

(Rodolfo Nicodemi)

Giacomo Vercesi

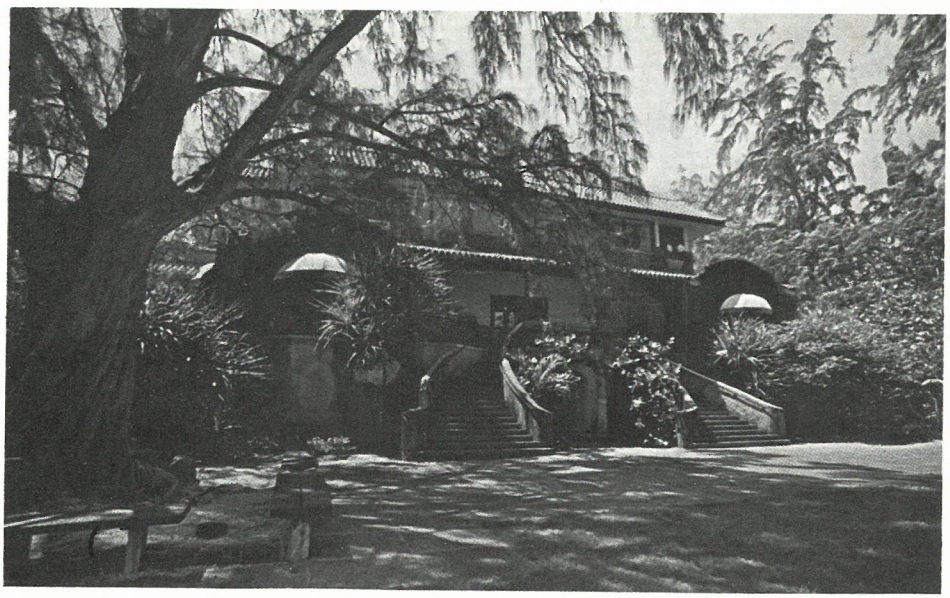
(Foto HISI)

per due giorni, quattro volte all'anno. Tra una sessione e l'altra i membri comunicheranno i risultati dei vari lavori, specialistici, attraverso l'Electronic Mail realizzata già da tempo con il Multics.

Questi gruppi specialistici di supporto tecnico sono formati da assistenti associati al membro dell'HTB e lavorano secondo i metodi che vengono considerati più appropriati secondo le condizioni oggettive in cui ogni gruppo si trova. Il supporto tecnico di Ludovico Fezzi è formato dai signori: Cicu, Monducci, Pinto, Pizzoferrato e Vinsani.

☆

Tanti saluti (senza malizia) da Portorico



Come ormai tradizione, i vincitori italiani del President's Club, il riconoscimento che la Honeywell Inc. dà ai propri migliori funzionari commerciali di tutto il mondo, invitandoli ad una « vacanza tropicale », mandano i propri saluti ai colleghi... rimasti in Italia. Pier Giovanni Bianchi e Manrico Pera (Ennio Zanucco è stato trattenuto in Italia e parteciperà all'incontro nel 1982), inviano questa cartolina che riproduce la « Su Casa », la costruzione principale della piantagione nella quale è inserito il complesso alberghiero dove si è svolto l'incontro tra gli insigniti del President's Club di tutto il mondo ed il *top management*.

☆

Dottor Computer

Recenti successi della Honeywell Information Systems Italia nelle università italiane: a Firenze, a Bologna, a Modena, ad Urbino, a Pavia, a Pisa, al Politecnico di Milano.

Il contratto per un sistema Cii Honeywell Bull di grandi dimensioni stipulato nel mese di febbraio con l'università di Firenze, in sostituzione di un sistema CII 10070 installato dal 1970, è l'ultimo di una serie di successi che la Honeywell I.S.I. ha conseguito nel settore delle università, ed in particolare in questo ultimo periodo.

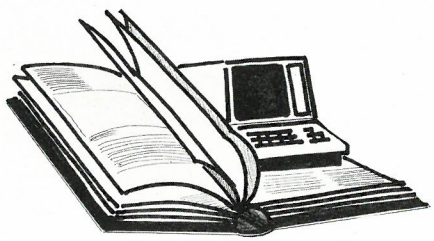
Uno dei primi contratti DPS 8 in Italia è stato infatti sottoscritto nel mese di luglio 1980 dalla università di Bologna per sostituire un sistema Honeywell 6030 installato dal 1972.

Una nuova importante referenza è, inoltre, costituita dall'università di Modena che dopo un'indagine svolta presso i maggiori atenei nazionali, utenti di sistemi di grandi dimensioni ha deciso di dotarsi di un sistema Livello 66/10, avendo considerato le procedure in tempo reale realizzate presso la università di Bologna quanto di più avanzato esistente oggi nell'automazione dei servizi amministrativi delle università.

L'installazione di questi due sistemi è già stata effettuata nel mese di dicembre.

L'anno 1980 si è concluso con altri due contratti sottoscritti da due antiche e prestigiose università italiane. La prima è stata l'università di Urbino, dove si è firmato per un sistema 64/DPS e l'altra, l'università di Pavia, già utente dal 1972 di un elaboratore H 6040: dopo un impegnativo *benchmark* effettuato a Phoenix da propri specialisti (*benchmark*, che ha potuto dimostrare le eccezionali *performance* dei sistemi DPS 8), l'ateneo dell'Oltrepò ha ordinato a dicembre un modello DPS 8/44 che sarà installato nel mese di agosto di quest'anno.

Questi importanti risultati, frutto di un impegno considerevole che la HISI ha inteso sviluppare in questo particolarmente qualificato settore di mercato, seguono la conclusione positiva, avvenuta alla fine del 1979, di una lunga trattativa per la sostituzione di un elaboratore IBM 370 da diversi anni installato presso l'università di Pisa. La gara fu assegnata alla HISI per la soluzione tecnica presentata che prevedeva, per la gestione dei servizi amministrativi del CEDA, l'installazione di due sistemi 64/DPS, nello stesso periodo anche il Politecnico di Milano decideva di ordinare un nuovo sistema 64/DPS che, come i sistemi di Pisa, è stato installato nel corso del 1980.



(disegno di Emilio Uggeri)

Nel processo di costante ammodernamento delle attività amministrative intrapreso da queste, fra le unità italiane più cariche di tradizioni e di prestigio, e nella preferenza accordata ai prodotti Honeywell è risultata determinante la pluriennale esperienza della HISI nel settore e la completa rispondenza dei sistemi DPS (Distributed Processing Systems), nella automazione di complesse procedure amministrative in tempo reale.

Nelle diverse gare, che hanno visto impegnate le maggiori case costruttrici, sono stati prescelti i sistemi Honeywell anche per le loro eccezionali prestazioni in ambienti misti, con utenza scientifica ed amministrativa, dove divengano fondamentali la flessibilità dei sistemi operativi e le elevate prestazioni del *time sharing*.

Le trattative di Firenze ed Urbino sono state condotte da Mario Degasperi, le trattative di Bologna, Modena e Pavia da Ferruccio Longo, mentre le Università di Pisa e di Milano sono state seguite da Franco Tosi. Quest'ultimo è anche responsabile della Funzione Università nell'ambito della Sede di Rappresentanza.

Attualmento allo *staff* si è aggiunto un altro funzionario commerciale, William Del Bene che ha la responsabilità dell'area Italia del Nord con sede a Milano.

☆

Oggi basta il telefono per il controllo dello stato di salute di un *computer* Honeywell

INDIVIDUAZIONE GUASTI VIA TELEFONO

Costituiti dalla HISI centri di assistenza dedicati alla diagnosi remota per i Livello 64/DPS.

Dal dicembre scorso gli utenti di elaboratori Honeywell 64/DPS che ne fanno richiesta, possono usufruire di un servizio di diagnosi *hardware* e *software* a distanza messo a punto dalla Direzione Assistenza Clienti della Honeywell I.S.I.

Dopo alcuni mesi di preparazione e sperimentazione, sono stati infatti costituiti, presso le filiali assistenza clienti L. 64 di Milano e di Roma e presso la filiale supporto *software* grandi sistemi, dei « Tactical Center » gestiti da *team* di tecnici specialisti. I clienti che intendono avvalersi di questo servizio devono dotarsi di una linea telefonica commutata con *modem* asincrono a 300 *baud*: tramite questa linea telefonica gli specialisti dei centri di diagnosi possono collegarsi, attraverso i loro terminali, con l'elaboratore dell'utente ed operare su di esso con varie metodologie e tecniche di diagnosi.

L'azienda Bemberg di Gozzano (Novara) e la Banca Popolare di Augusta sono stati i primi utenti Livello 64 ad essere allacciati sin dal dicembre scorso. Ad essi sono seguiti altri clienti che sono stati successivamente collegati con i Tactical Center Honeywell. Per numerosi altri utenti si è in attesa che la società telefonica fornisca la linea-dati necessaria al collegamento.

Sono evidenti i vantaggi che un sistema di assistenza centralizzato e di diagnosi a distanza è in grado di dare: in tal modo, i clienti possono disporre di un potenziale tecnico di alto livello, avvalendosi dell'assistenza immediata di specialisti. Conseguenti sono le riduzioni dei tempi di risposta e di risoluzione dei problemi. Risulta in tal modo prevedibile un sensibile miglioramento del servizio di assistenza: si sono già avuti risultati positivi, ottenuti con l'affinamento delle esperienze e delle tecniche diagnostiche; a questo proposito un nuovo e promettente ausilio alla diagnosi sarà disponibile tra non molto, con la possibilità per i nostri centri di diagnosi di accedere ad un *data-base* tecnico computerizzato, esteso su scala mondiale, ed alimentato con il *know-how* del produttore. Ciò consentirà, previa opportuna codifica dei sintomi, di avere immediatamente la soluzione se il problema prospettato è tra quelli conosciuti e repertoriati.

(Tiziano Ferrari)

Ottime notizie dalla D.V.S.A.

A tre anni dalla sua costituzione, la Direzione Vendite Servizi Ausiliari ha registrato un risultato prestigioso: è stata passata la « boa » dei 10 miliardi di lire di fatturato.

Siamo andati a parlarne con Luigi Rossi, responsabile della D.V.S.A.

Nella sede milanese della Direzione Vendite Servizi Ausiliari in via Casati, un moderno edificio con posteggi automobilistici sul vasto terrazzamento, ed una galleria-*shopping center* al piano strada, Luigi Rossi ci ha accolti con il sorriso di chi ha ottenuto un grande risultato.

Dopo solo tre anni dalla sua costituzione, l'organizzazione HISI che si occupa di tutto ciò che sta intorno ed a monte dei sistemi Edp (dai condizionatori d'aria ed i sistemi di sicurezza ai ricambi di carta ed all'inchiostro), ha fatto registrare un fatturato di oltre 10 miliardi di lire, per un incremento di circa il 50% rispetto all'anno precedente. E' da notare come il fatturato 1980 sia più che doppio rispetto a quello del 1978, anno di costituzione della D.V.S.A.

Che cosa ha permesso all'organizzazione di Luigi Rossi di raggiungere questo risultato? Quali fattori, assecondando il naturale tasso di crescita del mercato, hanno consentito il notevole incremento registrato, sia sui prodotti ausiliari sia sulle infrastrutture?

Rispondendo a questa domanda Luigi Rossi ha voluto ricordare come questi incrementi si siano ottenuti in particolare nelle infrastrutture *standard* sui piccoli e medi sistemi, e su quelle non *standard* il 1980 ha consegnato all'81 un portafoglio ordini più che doppio di quello ricevuto dal '79.

I motivi, dunque, sono da ricercarsi, secondo Luigi Rossi, in due fattori fondamentali: uno umano ed uno organizzativo.

Per prima cosa va ricordato « l'impegno – ha voluto sottolineare Luigi Rossi – che tutte le persone della D.V.S.A. hanno profuso nel loro lavoro, al di là delle norme aziendali » e con esso « la collaborazione prestata dai colleghi dell'Edp in tutti quei casi in cui è stato necessario dimostrare ai clienti l'immagine globale della nostra società ».

Per quanto riguarda l'organizzazione, il direttore Vendite S.A. ha confermato come l'aver affidato ai funzionari commerciali di prodotti ausiliari la vendita delle infrastrutture *standard* sui piccoli-medi sistemi sia stata un'iniziativa dalla quale è derivata una vera e propria rete di vendita che non ha richiesto un ulteriore sforzo in termini di risorse umane. Ed inoltre, è risultata una mossa importante il ristrutturare il Servizio Supporto Tecnico in tre grandi funzioni: Progetti e studi per impianti speciali e di sicurezza, Infrastrutture *standard* e Gestione infrastrutture non-*standard* (a Milano e Roma).

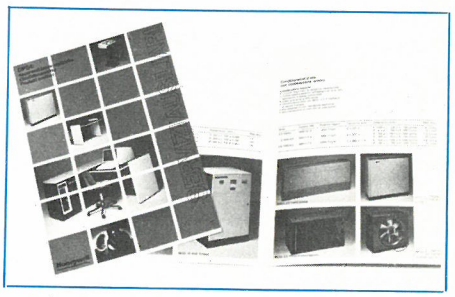
A questi due fattori motivanti, l'impegno delle persone e la precisa organizzazione, Luigi Rossi ha aggiunto come motivo del successo, una considerazione su quanto siano state importanti la completa autonomia e la responsabilità assegnata alla DVSA sugli obbiettivi.

E per il futuro, al di là dei risultati di quest'anno e delle buone previsioni per l'81, « ovviamente esistono – ha sottolineato Luigi Rossi –, dei problemi da affrontare e da risolvere per rendere sempre più corrispondenti agli obbiettivi aziendali i risultati della D.V.S.A. ».

« Il 1981 dovrà quindi essere – ha proseguito Rossi –, un anno che, al di là della conferma e del miglioramento dei risultati dell'80, dovrà migliorare non soltanto i ricavi ma anche e soprattutto la redditività dell'operazione. Tra le altre cose, nel 1981, la DVSA prosegue la ricerca di nuovi prodotti interessanti i nuovi sistemi Edp annunciati dalla nostra società ».

A proposito di nuovi prodotti, abbiamo voluto sapere che novità ha portato il DPS 4 nelle problematiche di lavoro della DVSA.

« Il DPS 4 è un sistema – ha detto Rossi –, che cambia profondamente il nostro lavoro· per fare un esempio, per la prima volta abbiamo preparato una pubblicazione promozionale specifica per un prodotto, tanto per i prodotti ausiliari quanto per le infrastrutture. (Ricordiamo a tal proposito come il DPS 4 non abbia bisogno di condizionamento ambientale e quanto invece ne abbiano i prodotti da mantenere ad una determinata temperatura, quali ad esempio i *diskpack* e – non dimentichiamolo –, le persone stesse che operano nei centri).



Questo *depliant* è stato inviato a tutti i clienti DPS 4: dal settembre al dicembre, in quattro mesi cioè, certamente anche con questo supporto, sono stati sottoscritti circa 100 ordini per infrastrutture.

« Ciò significa – ha concluso Luigi Rossi –, che abbiamo incominciato a vendere in un altro modo, diverso da quello tradizionale della visita all'utente, a causa del dilatarsi del numero dei clienti e dell'affievolirsi del *gross-margin* in rapporto al volume di fornitura ».

☆

Nella foto sopra, Luigi Rossi. A destra in alto, la pubblicazione promozionale dedicata ai servizi ausiliari del DPS 4. Qui sotto un'immagine della sezione dedicata ai prodotti ed ai servizi ausiliari all'interno dello *stand* HISI presentato alla mostra internazionale Romaufficio 81 di fine febbraio.

Legno, stoffa, poliuretano espanso e gestione elettronica dei dati

Un'azienda mobiliera brianzola, celebre per la qualità e per la linea dei propri prodotti, ha affidato ad una *software house* di Varese ed al minielaboratore Honeywell livello 6 tutti i problemi di gestione di dati.

FLEXFORM

cedimega

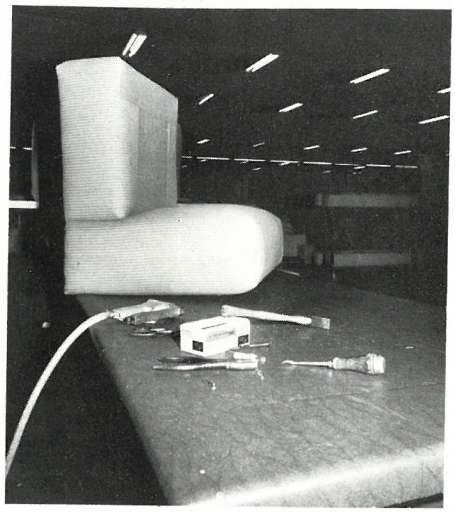
DAL LATTICE DELLA GOMMA ALLA SINTESI DEL PETROLIO

L'anno della svolta, per le innumerevoli aziende dell'alto-milanese dedicate alla realizzazione di componenti per arredamento è stato il 1970, quando si registrò l'avvento del poliuretano espanso, che sostituì la gommapiuma nelle imbottiture di poltrone, sedie e divani.

Fu questa, una piccola « rivoluzione industriale » del settore, paragonabile all'introduzione dell'uso della gommapiuma in luogo dei piumini di origine organica.

Una novità non solo nei processi costruttivi, ma anche nelle possibilità date ai disegnatori industriali di creare nuove forme e nuove linee.

Furono gli anni, i primi del passato decennio, in cui la Flexform di Meda incominciò la propria espansione in Europa sull'onda di una fama conquistata nel nostro Paese con la qualità e l'esclusività delle proprie linee di prodotti.



Era nata quarant'anni prima come Fratelli Galimberti, produttrice di mobili e salotti « in stile »; riproduzioni cioè di linee classiche.

Una piccola ditta che si è via via imposta nel durissimo mercato del mobile, ingrandendosi, ampliando i propri mercati, restringendo il proprio campo d'azione ai soli imbottiti e scegliendo sempre le novità nelle tecnologie di costruzione, nelle linee di *design*, nelle forme di presentazione della propria immagine verso un pubblico diventato sempre più esigente.

UN MERCATO SUPERIORE

Oggi, la Flexform S.p.A., è un'azienda familiare di capitale (gli eredi dei tre fratelli Galimberti detengono la totalità del pacchetto azionario) e familiare al pubblico medio-superiore: il tradizionale annuncio di una nuova linea di imbottiti, firmata da architetti o disegnatori del livello di Luigi Radice o Franz T. Sartori, ieri, o Citterio e Nava, oggi, richiama ogni anno al Salone del Mobile di Milano migliaia di potenziali clienti e numerosissimi « inviati speciali » di altre aziende o *buyer* internazionali.

Quando si parla infatti di linee Flexform si intende sempre sottintendere prodotti che per prezzo e per gusto sono rivolti a clienti che intendono... comodamente riposarsi su imbottiti superiori alla media per la qualità (nei materiali), per il gusto (nelle forme e nei colori), per l'esclusività (per le soluzioni introdotte tanto con brevetti industriali di costruzione – ma questo in realtà al consumatore interessa meno –, quanto nell'uso di tessuti creati su commissione), ed anche per l'originalità (come, per esempio, le fodere reversibili che cambiano l'aspetto di un salotto in pochi minuti).

UN'AZIENDA SEMPRE ALLA RICERCA DELLA NOVITA'

Il passaggio dalla produzione artigianale a quella industriale è stato per la Flexform solo un cambiamento di ritmo di lavoro.

La cura – tradizionale nella gente della Brianza – con cui si affrontava nel 1930 la lavorazione al tornio di una gamba di un tavolo in stile, è stata conservata oggi nel serrare le strutture portanti di un divano a tre, o quattro, o cinque posti.

E se il lavoro dei tre fratelli fondatori era allora chiamato quello di « maestri artigiani », l'applicazione dei 61 dipendenti di oggi può essere definita quella di specialisti della qualità aiutati dalla tecnologia.

I pochi mobili cesellati di allora sono divenuti 14.000 « posti a sedere », la piccola officina con la segatura sparsa sul pavimento ed il nastro conduttore dell'energia creata da un piccolo motore a parete, che corre lungo i muri e muove tornio e sega, è ora un modernissimo stabilimento luminoso di 3.400 metri quadrati; la scrivania di legno di ciliegio ed i libri mastri dall'incerta grafia sono oggi 500 metri quadri d'ufficio di gestione.

Un'azienda testardamente ancorata al concetto di qualità ma aperta alle possibilità che il progresso dà di rendere il lavoro più facile, proficuo ed efficace.

Proseguendo su questa linea di tendenza, nel 1977 la Flexform ha sentito la necessità di gestire in modo globale tutti i dati del proprio lavoro, e non potendo contare su personale specializzato in questo settore, ha affidato questo compito ad una società di *service*: la Cedimega di Varese.

Qui sotto, un momento della lavorazione di un divano a tre posti della Flexform. A sinistra, la zona spedizioni: gli autoarticolati dell'azienda brianzola vengono caricati all'interno dello stabilimento. In alto, la lavorazione di un imbottito, realizzata con cura artigianale, come è reso evidente dagli attrezzi sparsi sul bancone.

Altre immagini del complesso industriale. Subito qui sotto, un addetto al terminale video nella sala dell'elaboratore. In basso, una veduta generale del reparto confezionamento degli imbottiti. A destra in alto, la lavorazione dei tessuti di rivestimento, e, in basso, un particolare dei rocchetti e delle operatrici alle macchine per cucire.

UN'AZIENDA ARTICOLATA (PER OGNI PROBLEMA)

Costituita nel 1974 da tre dirigenti di azienda che, fatta una scelta professionale di tipo autonomo, hanno intravisto nella consulenza nel settore informatico il proprio futuro, la Cedimega, si è data, sin dalla fondazione, il *target* di risolvere i problemi delle medio-piccole aziende servendosi degli stessi strumenti utilizzati dalla realtà medio-grandi.

(Foto HISI)

Utilizzando in noleggio un elaboratore elettronico Honeywell della Linea 100, la azienda varesina ha cominciato a progettare *package* applicativi nell'area della gestione amministrativa con l'intento di personalizzare il proprio prodotto ad ogni utente.

Nel 1978 la Cedimega decide di diversificare il proprio impegno introducendo l'attività di fornitura di sistemi elettronici ai clienti con il metodo « chiavi in mano ».

Il costruttore prescelto è sempre Honeywell: per la qualità dei nuovi prodotti – dicono alla Cedimega – ed anche perché tra i primi a presentarsi sul mercato OEM (Original Equipment Manufacturer) con un discorso completo.

Gli anni '80, per Cedimega significano essere diventata una *software house-service* che conta 30 dipendenti, che ha venduto oltre venti impianti di elaborazione dati completi, articolati sul minielaboratore Honeywell livello 6, che si serve di due sistemi Honeywell L. 62 (un modello 62/50 ed un 62/40) compatibili, che si rivolge ad utenti i più disparati dal punto di vista merceologico.

Sono state infatti meccanizzate aziende di produzione e di distribuzione (dall'arredamento alla meccanica, dalla chimica alla distribuzione delle bibite), con *package* progettati dalla Cedimega per tutte le funzioni aziendali.

L'INCONTRO

Nel 1977 Cedimega incontra Flexform: un'azienda in forte espansione, appena entrata nella produzione industriale, inserita nel mercato europeo e dedicata a diverse linee di prodotto.

Una serie di problemi di tipo macro-organizzativo, intravedibili oltre quelli della pura e semplice meccanizzazione.

Obbiettivi iniziali da raggiungere insieme, furono quelli del contenimento degli organici, dell'ottimizzazione delle risorse disponibili, del rendere l'azienda capace di utilizzare al meglio i flussi informativi.

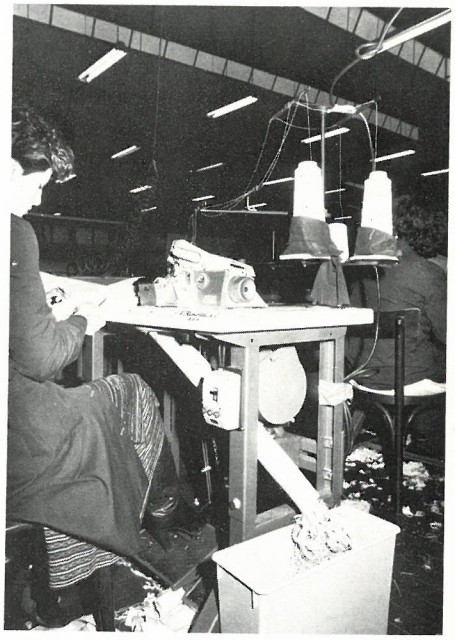
Per ottenere questi risultati, la Cedimega, in *service*, ha meccanizzato la fatturazione, la postfatturazione, la contabilità, i processi di statistica. Data la già avvenuta « esplosione » della Flexform, la risoluzione dei problemi di informatica ha rivestito in quei momenti il classico carattere d'urgenza. Il sistema di *service* era in grado di fornire risposte immediate alle esigenze e nel contempo di preparare l'azienda alla via dell'autonomia nell'Edp.

DAL SERVICE AL PROPRIO CENTRO

La meccanizzazione diretta è infatti avvenuta nel 1980 con l'introduzione di un minielaboratore Honeywell livello 6 gestito da personale dell'azienda.

Consegnato nel marzo dello scorso anno e partito in aprile, il mini viene gestito dalle stesse persone che prima tenevano i contatti con il *service*.

Sul sistema, un modello 6/43 con 96 K *word* di memoria, 4 terminali video, 2 stampanti, 80 milioni di *byte* in linea, operano procedure realizzate da Cedimega che riguardano la gestione dell'ordine.



Dall'arrivo dell'ordine, la ricerca d'archivio, la sua esplosione per informazioni alla produzione, la stampa della conferma, la sua memorizzazione ai fini di fatturazione e l'avanzamento di produzione, la gestione delle disponibilità delle materie prime e dei semilavorati, la rilevazione dei costi, la stampa delle bolle di consegna, le statistiche e vari altri servizi.

Package concepiti per essere utilizzati, senza alcun cambiamento, per gestire le aziende collegate che forniscono semilavorati.

L'obbiettivo, per il minielaboratore, è quello di gestire tutto quanto attualmente è fatto in « *service* » dall'azienda specializzata. ☆

Da diverse parti del mondo a Madonna di Campiglio per discutere di marketing sul DPS 4

4 STAGIONI PER IL DPS 4

Dal 26 al 29 gennaio, presso il Golf Hotel, un albergo della celebre stazione montana del Trentino, la Direzione Generale Settore Industriale della nostra società ha organizzato, per la prima volta dopo l'annuncio, un World Wide Marketing Meeting sul DPS 4, l'unico elaboratore General Purpose ideato e realizzato interamente nel nostro paese.

Alla manifestazione sono stati invitati, fra gli altri, i maggiori responsabili delle attività di *marketing* e di vendita del DPS 4 appartenenti ai diversi *component* del gruppo Honeywell che lo scorso anno hanno annunciato questo prodotto.

Com'è noto, il DPS 4 è il sistema *general purpose* di piccole e medie dimensioni interamente progettato e costruito, qui in Italia, dalla nostra società.

Annunciato nell'aprile dello scorso anno nel nostro Paese, subito dopo dalla Honeywell Information Systems Ltd. in Gran Bretagna e dalla Honeywell Limited in Canada, e in novembre dalla Cii Honeywell Bull sui mercati europei da essa coperti, il DPS 4 ha già raggiunto risultati di vendità più che lusinghieri.

Al 1° gennaio 1981, infatti, sono stati complessivamente più di 600 i sistemi ordinati dalla clientela (nei diversi mercati).

Scopo della manifestazione è stato, in primo luogo, quello di fare il punto della situazione mettendo a confronto le più immediate esperienze operative maturate dalle diverse organizzazioni ed i risultati che ne sono scaturiti.

Il secondo scopo è stato quello di consentire ai responsabili dei diversi mercati di:

- verificare la validità delle scelte strategiche di *marketing* localmente adottate in funzione dello stato attuale del prodotto e degli sviluppi (nei vari aspetti *hardware, software,* applicativi e di *business*) pianificati per il breve e medio periodo;
- considerare nuove, importanti opportunità di mercato, oggi sfruttabili col DPS 4, da tradurre in precisi piani operativi;
- valutare proposte nuove ed originali per la diffusione, sia all'interno della Honeywell che direttamente presso i clienti, del corretto *know-how* circa lo sfruttamento del sistema, affinché la sua utilizzazione avvenga nella maniera più ottimale.

Il disegno (riprodotto qui sopra), che simboleggia le quattro stagioni, è stato usato come motivo conduttore della presentazione dei risultati del 1980 e dei piani di attività del 1981.

Ad aprire i lavori, fornendo le indicazioni circa gli obbiettivi dell'incontro, sono stati l'ing. Ludovico Fezzi, direttore generale della DGSI, e Bard-

Nelle foto, due immagini dell'inaugurazione del World Wide Marketing Meeting avvenuta al Principe & Savoia di Milano. Alla manifestazione sono stati presenti tutti i partecipanti italiani e stranieri del *meeting* di Madonna di Campiglio e sono stati invitati altri ospiti in rappresentanza di vari settori della nostra società (foto sotto). Nella foto sopra, Ludovico Fezzi, direttore generale Settore Industriale, a destra, a colloquio con Murray Bywater, Direttore Vendite della General Systems Division della H.I.S. Ltd. britannica.

Due istantanee scattate durante la serata inaugurale del *meeting* internazionale. Nella foto sopra, Emanuele Tamma, responsabile della Direzione Marketing & Planning della Direzione Generale Settore Industriale, si intrattiene con Richard Dick Ball, *Vice-President* e Direttore Generale della consociata canadese Honeywell Limited. Nella foto sotto, Bardwell S. Salmon, *Vice-President* della Honeywell Information Systems Inc. di Minneapolis con Michele Cimino, responsabile della Direzione Generale Marketing Italia. La foto è stata scattata nel momento in cui l'ing. Cimino riceveva i complimenti di Mr. Salmon per gli ottimi risultati di vendita dell'elaboratore italiano conseguiti dalla D.G.M.I. nel nostro paese nel 1980.

well C. Salmon, *Vice-President* della Honeywell Information Systems Inc.

Subito dopo, Mario Ferrario, responsabile nell'ambito della DGSI delle attività di *marketing* internazionale per il DPS 4, è passato ad esporre, articolandoli per stagioni, gli eventi-chiave che hanno caratterizzato il primo anno di vita del sistema.

Il tema delle quattro stagioni – le prime di successo per il DPS 4 – è stato il motivo conduttore di tutto l'intervento.

E lo stesso tema, ripreso e ampliato anche alle quattro prossime, ha rappresentato lo spunto per tutti gli interventi che sono seguiti, fra cui quelli dei rappresentanti di ciascun *component* del gruppo Honeywell presenti alla manifestazione.

Peter Smith per la Honeywell I.S. Ltd., Miguel Caputi per la Cii Honeywell Bull, Cam Burns per la Honeywell Limited, Aldo Brambilla, Fulvia Sala e Giovanni Bosisio per la Hisitalia, hanno illustrato i risultati di vendita ottenuti, le caratteristiche delle organizzazioni commerciali e di *marketing* da essi rappresentate e le attività promozionali effettuate a supposto del lancio del sistema (seminari per *prospect*, visite di giornalisti, campagne pubblicitarie ecc.).

Giuseppe Milella, responsabile del *Field Engineering* della HISItalia, ha invece tracciato un quadro riassuntivo delle esperienze di *field installation* del DPS 4 in Italia.

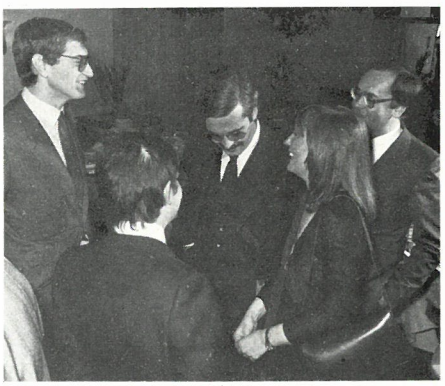
Sono stati poi affrontati temi relativi alle aree di mercato verso le quali il DPS 4 si rivolge in modo particolare: quella dei *First Time User* e del *Replacement.*

Per ognuna di esse, ciascun *component* Honeywell ha fatto una approfondita analisi delle esperienze maturate, delle tendenze emerse e, allo stesso tempo, ha sottolineato le necessità che man mano sono andate emergendo.

Nella foto qui sopra, Miguel Caputi, a sinistra, in rappresentanza della Cii Honeywell Bull e Salvatore Nicoli, responsabile della Direzione Mercati Esteri della HISItalia.

Per l'area dei *First Time User*, ad esempio, è stato messo in particolare rilievo l'importanza di disporre di *package* capaci di coprire vaste aree applicative.

A questo proposito è stato dimostrato, specialmente dai colleghi canadesi e inglesi, come la disponibilità del *package* Honeywell Business System (HBS), orientato alla soluzione dei problemi di carattere finanziario e amministrativo, abbia contribuito in maniera determinante al raggiungimento dei brillanti risultati di vendita.



Nella foto qui sopra, cinque rappresentanti del Marketing Italia: da sinistra Aldo Brambilla, Giovanni Bosisio (di spalle), Paolo Minio-Paluello, Fulvia Sala e Mario Boccafoglia.

Qui sopra, da destra, Giuseppe Milella, direttore dell'Assistenza Clienti per tutto il territorio nazionale, Mario Vischi, direttore degli stabilimenti di produzione di Caluso, e Domenico Cesa-Bianchi, responsabile della Direzione Progettazione Hardware presso i laboratori di Ricerca e Progettazione di Pregnana.

E, a questo proposito, le proposte emerse nel corso della discussione hanno portato alla formulazione di precisi impegni operativi per lo sviluppo di nuovi *package*, coinvolgenti l'intero gruppo.

Per quanto riguarda l'area del *Replacement*, cioè l'importante e vasto segmento di mercato costituito dal parco di sistemi sia Honeywell che di altre case costruttrici potenzialmente rimpiazzabili da un nuovo sistema, è stata riaffermata la validità del DPS 4 ad attaccarla.

Gli strumenti di conversione che, tra l'altro, il nostro sistema già possiede, rappresentano una concreta e solida base a disposizione di tutti per una forte penetrazione in questo mercato. ☆

In prima italiana a Romaufficio 81 il microcomputer *della Honeywell*

QUESTAR/M con DPS 4 e SPPL: grande successo a Roma

Presenti anche, nello *stand* della Honeywell Information Systems Italia, l'elaboratore DPS 4, già largamente affermato, le stampanti seriali a matrice ed i prodotti ausiliari.

La HISI ha presentato a Romaufficio 81 (Roma, Palasport, dal 18 al 21 febbraio) il nuovissimo *microcomputer* professionale Questar/M.

Dopo l'anteprima alla stampa svoltasi la settimana precedente a Milano, è questa la prima « uscita » del prodotto che segna l'ingresso della Honeywell nel settore dei « micro ».

Questa/M è un microelaboratore professionale estremamente potente ma nello stesso tempo flessibile ed economico: il suo costo base è, infatti, di soli sette milioni e mezzo. In funzione delle differenti possibilità d'uso il Questar/M viene presentato in sette modelli, cui possono essere collegati tre diversi modelli di stampante. In questo modo il Questar/M è uno strumento in grado di adeguarsi alle più disparate esigenze di utilizzo da parte dell'utenza rappresentata da piccole aziende, commercianti, grossisti, professionisti, per i quali può risolvere problemi di gestione, contabilità, amministrazione.

L'unità centrale a *microprocessor* (memoria principale da 32 a 64 K *byte*) è dotata di tastiera numerica e alfanumerica (comprendente anche una serie di tasti funzione programmabili), di video orientabile da 1920 caratteri e di una coppia di *floppy-disk* con capacità fino a 1.200.000 caratteri.

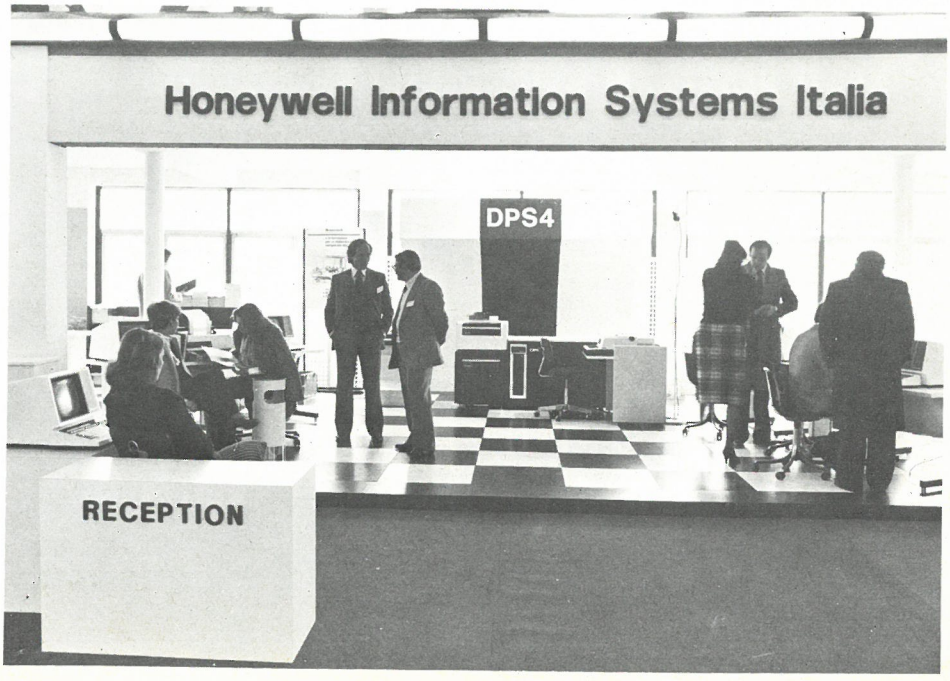
Si può avere, sempre inserito nel corpo dell'unità centrale, al posto della coppia di *floppy-disk*, un *disk drive* da 5 milioni di caratteri più un *floppy* da 600.000 carateri. E' collegabile inoltre una unità esterna a dischi da 20 milioni di caratteri (10 milioni fissi più 10 mobili) con tempo di accesso di 100 millisecondi. Su tutte le configurazioni viene fornita come *standard* una linea di comunicazione per il collegamento del Questa/M ad altre macchine dello stesso tipo o ad elaboratori di maggiori dimensioni.

Le stampanti offerte (progettate e costruite in Italia dalla HISI) vanno da 80 cps a 160 cps e da 80 a 132 colonne.

Il Questar/M dispone di un sistema operativo di notevole potenza: il Prologue, che fornisce tutti gli strumenti necessari per lo sviluppo, la registrazione, la prova e l'esecuzione dei programmi scritti nei vari linguaggi a disposizione. Il Prologue comprende anche le funzionalità di gestione dei *file*.

Il Questar/M utilizza come linguaggi un *overset* del Basic e il Bal, un linguaggio che unisce alla semplicità del Basic la possibilità di gestire maschere sul video.

Sono inoltre previsti i linguaggi Cobol e Fortran. Fra i programmi di utilità è da ricordare il Text Editor, che permette la correzione in modo conversazionale di programmi. Per quanto riguarda la gestione dei *file* è prevista l'organizzazione « Index Sequen-



Nella foto in alto, accanto al titolo, una veduta d'assieme del grande *stand* Honeywell I.S.I. al Palasport romano. Qui sopra, il Questar/M in funzione. Nella foto sotto, il DPS 4, al centro dello *stand*... e dell'attenzione del pubblico.

L'immagine riprodotta qui sopra mostra il pubblico invitato all'*hotel* Leonardo di Milano il 27 febbraio per la presentazione ai rivenditori del Questar/M. Numerose aziende rappresentano commercialmente in tutta Italia il nuovo prodotto Honeywell.

tial », estremamente efficace in quanto i *file* di questo tipo sono automaticamente ordinati nella loro corretta sequenza dopo ogni aggiornamento e il sistema amplia in modo dinamico le aree occupate dai *file*, eliminando eventuali spazi lasciati inutilizzati da cancellazioni.

Sia attraverso il Bal che attraverso il Basic è possibile accedere a *file* « Indexed ».

La commercializzazione del Questar/M sarà effettuata in modo indiretto attraverso la rete di rivenditori HISI secondo quelle modalità di collaborazione che sono già state positivamente sperimentate negli anni recenti per i minielaboratori Honeywell livello 6.

* * *

Nello *stand* della nostra società a Romaufficio 81 è stato inoltre in funzione un elaboratore elettronico DPS 4. Presentato nell'aprile dello scorso anno e ormai largamente introdotto sul mercato italiano e su vari mercati europei ed extraeuropei il DPS 4 (realizzato interamente in Italia dal Centro di Progettazione della società a Pregnana Milanese, e prodotto negli stabilimenti di Caluso) è, com'è noto, un elaboratore concepito per le piccole e medie aziende e organizzazioni e dotato, per quanto riguarda il *software*, di un nuovo sistema operativo (GCOS 4) particolarmente orientato alla interattività, ossia alla facilità di colloquio e di uso del sistema da parte dell'« utilizzatore finale » e non solo dello specialista Edp. Come *hardware* esso è caratterizzato da una originale architettura interna a *multiprocessor* caratteristica finora di sistemi di maggiori dimensioni, ossia dalla presenza, all'interno dell'unità centrale, di più organi di elaborazione, agenti in parallelo per funzioni diverse (calcolo, gestione unità periferiche e memorie ausiliarie, trasmissione dati), e che possono anche essere duplicati (sono previsti fino a 12 tra *processor* veri e propri e unità di memoria principale). Questo assicura sia una capacità globale di trattamento dei dati nell'unità di tempo particolarmente elevata, sia un alto grado di *availability*, ossia di continuità di funzionamento (potendo un *processor* sostituirsi ad un altro caduto in panne).

Il DPS 4 in funzione allo *stand* era un modello 41 e in una configurazione a quattro *processor*, con memoria principale di 768 K *byte* e memorie ausiliarie a dischi magnetici per una capacità complessiva *on line* di 160 milioni di *byte*. Ad esso erano collegati, sullo *stand*, 6 terminali video e due scriventi.

Sul DPS 4 in funzione nello *stand* sono state eseguite in continuazione, attraverso i terminali video e scriventi, dimostrazioni di procedure automatizzate gestionali e contabili.

Sempre sul DPS 4 è stata inoltre presentata il giorno 20 febbraio una dimostrazione di contabilità finanziaria per i comuni, aggiornata secondo le disposizione del DPR 421 del 19 giugno 1979.

* * *

Lo *stand* è stato inoltre l'occasione per presentare vari modelli della linea di stampanti seriali a matrice, progettate anch'esse dal Centro di Ricerca e Progettazione di Pregnana e prodotte negli stabilimenti di Caluso della Honeywell Information Systems Italia. Com'è noto, oltre a essere impiegate sui sistemi Honeywell queste stampanti hanno saputo conquistarsi una posizione di rilievo sui mercati OEM di tutto il mondo.

In particolare erano presenti a Romaufficio 81 i due nuovi modelli S 10 e S 30, particolarmente adatti (dato il costo contenuto) all'impiego su *mini* e *microcomputer*, nonché come *hard copy* di terminali video.

* * *

Infine, presente sullo *stand* Honeywell, una larga scelta di mobili e prodotti ausiliari per centri di elaborazione dati presentati dalla Direzione Vendite Servizi Ausiliari della società.

(G. R.)

Nella foto qui sotto, un'immagine della conferenza stampa tenuta nella prima settimana di febbraio a Milano per presentare in anteprima il Questar/M. L'ambiente è anticonvenzionale per una manifestazione di questo genere: un'enoteca, presa come simbolo delle attività mercantili e produttive all'interesse delle quali è indirizzato il Questar/M.

CALUSO - CALCIO

Con il 2-3-'81 si inizia il torneo aziendale di calcio che si svolge sul campo sportivo di Caluso con partite che si giocano nei giorni di lunedì, martedì, venerdì.

La presentazione delle squadre è stata effettuata il 25-2-'81 nei locali della Sezione Calcio degli stabilimenti Honeywell di Caluso.

La quota di iscrizione è stata fissata in L. 4.000 per ogni giocatore.

Per regolamento, ogni squadra (formata da 11 giocatori più le riserve), ha potuto inserire nel proprio organico un numero massimo di 4 giocatori tesserati (F.G.C.I. dalla 3ª Categoria in su).

Come tradizione, è stato deciso che tutte le squadre che termineranno il torneo verranno premiate.

Il campionato aziendale di calcio Honeywell si svolge con gironi di andata e ritorno.

In caso di parità nella classifica finale, per il 1° posto, vengono disputati spareggi secondo regolamento F.I.G.C.

Per le altre posizioni, in caso di parità, vale quanto segue:

1) differenza reti
2) maggior numero di segnature
3) sorteggio.

(Il Direttivo Honeywell Sez. Calcio)

REGOLAMENTO

1) Possono partecipare al campionato tutti gli iscritti alla Sez. Calcio per l'anno 1980.
2) Inizio della partita ore 17,30 con almeno 7 giocatori, tolleranza 15' minuti, dopo l'orario fissato. Se nessuna delle squadre sarà presente in campo, l'arbitro darà nullo l'incontro per entrambe le squadre.
3) La durata dell'incontro è di 2 tempi di 30', con intervallo di 5'.
4) Abolizione del fuorigioco tranne che nei calci di punizione.
5) E' ammessa la sostituzione di giocatori in qualsiasi momento della partita.
6) Prima dell'inizio della partita il dirigente responsabile della squadra dovrà consegnare all'arbitro i cartellini dei giocatori che scendono in campo.
7) In caso di sostituzione il giocatore che scende in campo, dovrà consegnare il cartellino all'arbitro.
8) Si accettano reclami per falsa procedura, entro 24 ore mediante il versamento di L. 3.000, rimborsate in caso di accettazione del reclamo.
9) L'organizzazione non assume nessuna responsabilità per incidenti o infortuni che potrebbero verificarsi durante lo svolgimento del campionato.
10) La partecipazione al campionato implica l'accettazione del presente regolamento e di quello F.I.G.C.
11) La squadra che per 2 partite, anche non consecutive non si presenterà in campo verrà espulsa dal campionato, perdendo il diritto alla premiazione.
12) In caso di ritiro di una squadra resteranno validi i risultati conseguiti sino al momento del ritiro, dopo di che tutte le altre squadre che dovranno incontrarla avranno partita vinta per 2 - 0.
13) La squadra che non si presenterà sul campo verrà penalizzata di punti 1 (uno).
14) Espulsione temporanea di 10 minuti per ammonizione semplice (cartellino giallo), fermo restando il regolamento di espulsione per la seconda ammonizione (cartellino rosso).
15) Le rimesse laterali verranno effettuate con i piedi.
16) Tutti i calci d'angolo verranno effettuati dal limite dell'area di rigore.

(Il Direttivo Sezione Calcio)

CALENDARIO

Girone di Andata

L	2 Marzo	GHIGGIA	-	COOPFER
M	3 »	PROVA	-	GUERIN
V	6 »	UBERTINI	-	G P D
L	9 »	GUERIN	-	G P D
M	10 »	COOPFER	-	UBERTINI
V	13 »	PROVA	-	GHIGGIA
L	16 »	COOPFER	-	PROVA
M	17 »	GHIGGIA	-	G P D
V	20 »	GUERIN	-	UBERTINI
L	23 »	PROVA	-	UBERTINI
M	24 »	GHIGGIA	-	GUERIN
V	27 »	COOPFER	-	G P D
L	30 »	GHIGGIA	-	UBERTINI
M	31 »	PROVA	-	G P D
V	3 Aprile	COOPFER	-	GUERIN

Girone di Ritorno

L	6 Aprile	COOPFER	-	GHIGGIA
M	7 »	GUERIN	-	PROVA
V	10 »	G P D	-	UBERTINI
L	13 »	G P D	-	GUERIN
M	14 »	UBERTINI	-	COOPFER
V	17 »	GHIGGIA	-	PROVA
V	24 »	PROVA	-	COOPFER
L	27 »	G P D	-	GHIGGIA
M	28 »	UBERTINI	-	GUERIN
L	4 Maggio	UBERTINI	-	PROVA
M	5 »	GUERIN	-	GHIGGIA
V	8 »	G P D	-	COOPFER
L	11 »	UBERTINI	-	GHIGGIA
M	12 »	G P D	-	PROVA
V	15 »	GUERIN	-	COOPFER

Le partite rinviate per maltempo o altri motivi vengono recuperate in date da stabilirsi.

(Il Direttivo)

CALUSO
SCI - MONTAGNA

Già effettuata la 1ª *manche* della Gara Sociale ed avviato il Corso di Sci a Pila (Aosta).

Lo scarso innevamento su tutte le Alpi Occidentali ha ridotto in modo notevole l'attività sciistica di tutti gli Sci Club del Piemonte, e di conseguenza anche la sezione Sci Montagna della HISI di Caluso si è vista tagliare una bella fetta di programma. Grossa ma forzata rinuncia è stato il corso di sci domenicale, programmato per dicembre '80 (con eventuale slittamento in gennaio '81) in località Chamois (Aosta), e conseguente riduzione delle gite sciistiche in località varie. Sia il corso di sci che le gite dovevano, tra l'altro, avere funzione preparatoria alla 1ª *manche* della Gara Sociale, a suo tempo programmata per il 17 gennaio '81, e poi spostata al 24 gennaio.

Vedere le montagne meschinamente brulle e gialle d'erba anziché maestosamente bianche di neve era sicuramente uno spettacolo penoso, ma facendo di necessità virtù il Direttivo ha modificato il programma, e facendo leva sulla passione e fedeltà dei soci ha ugualmente dato inizio, il 10 gennaio '81 alla sua attività con una gita sciistica a Courmayeur-Val Veny (unica località abbastanza ben innevata) ottimamente riuscita. Rotto il ghiaccio e dimostrata la possibilità di sciare con un minimo di fiducia, si è continuato il 18 gennaio con una gita a Chamois (innevamento meno buono ma accettabile), ed eccoci pronti il 24 gennaio alla 1ª *manche* della Gara Sociale a Pila, ormai discretamente innevata anch'essa, sull'ormai classico tracciato della Nouva Bassa.

Una 1ª *manche* ben riuscita grazie all'impegno dei partecipanti, alla buone organizzazione offerta dall'Ufficio Gare della Società Alpila, ed alla bella giornata. La gara in se stessa ha vissuto nuovamente il duello Parenti-Berta, separati alla fine da appena 43 centesimi di secondo, seguiti a distanza da un ritrovato Sergio Cena (alla sua prima uscita assoluta della stagione) e da un Pietro Celestino che, come il vino buono, migliora col passare degli anni. Da segnalare che finalmente si è rivista una dipendente HISI in gara, cioè la signora Nadia Ceresa, che quando sarà altrettanto brava quanto ora è bella e coraggiosa otterrà degli ottimi risultati. E, in tema di bravura, è giunto citare la gara maiuscola di Simona Pozza, ottima 1ª familiare Femminile, e quella di Mauro Lopardo, 1° familiare Maschile.

A solo titolo sportivo hanno gareggiato anche una decina di bambini fra maschi e femmine, ma per loro è stato un puro allenamento in quanto vivranno la loro gara in un'unica prova il 14 marzo a Pila in concomitanza della 2ª *manche* degli adulti.

Nomine e modifiche organizzative

DIREZIONE GENERALE MARKETING ITALIA
DIREZIONE COMMERCIALE INDUSTRIA DISTRIBUZIONE E SERVIZI
DIREZIONE VENDITE SISTEMI DI BASE NORD
FILIALE SISTEMI DI BASE LOMBARDIA

Enea Fogagnolo, Resp. Ufficio Commerciale Lombardia Ovest.

DIREZIONE VENDITE SISTEMI DI BASE CENTRO-SUD
FILIALE SISTEMI DI BASE EMILIA-ROMAGNA

Gianni Frezzati, Resp. Ufficio Commerciale di Bologna.

DIREZIONE VENDITE GRANDI UTENTI I.D.S.-NORD
FILIALE INTERREGIONALE I.D.S.-NORD

Giorgio Orsenigo, *Resp. Filiale*;

- Battista Dolci, Resp. Unità di Marketing Grandi Sistemi I.D.S.-Nord;
- Virginio Marandella, Resp. Unità di Marketing Medi Sistemi I.D.S.-Nord;
- Roberto Nuara, Resp. Unità di Marketing Sistemi Distribuiti I.D.S.-Nord;
- Pier Giuseppe Merlo, Resp. Unità di Marketing Enti Locali e Pubblici, e Clienti Nazionali I.D.S.-Nord;
- Francesco De Bartolomeis, Resp. Unità di Marketing « Clienti Speciali ».

DIREZIONE PIANIFICAZIONE MARKETING
SERVIZIO SVILUPPO E RICERCHE DI MARKETING

Daniela Rovina, Resp. Ufficio Analisi e Sviluppo Nuovi Segmenti di Mercato.

SERVIZIO PRODUCT MARKETING

Aldo Brambilla, *Resp. Servizio*;

- Aldo Brambilla, *Acting*, Resp. Ufficio Small Systems;
- Paolo Revello, Resp. Ufficio Medium Systems;
- Leopoldo Giannelli, Resp. Ufficio Large Systems;
- Marco Ferracin-Belloni, Resp. Ufficio Micro-Mini e Terminali;
- Eugenio Casucci, Resp. Ufficio Prodotti Applicativi e Servizi.

DIREZIONE SISTEMI E SVILUPPO APPLICAZIONI

Renato Mariani, *Resp. Direzione*;

- Bruno Della Bella, Resp. Filiale Sistemi e Progetti Nord;
- Mario Mulè, Resp. Filiale Sistemi e Progetti Centro-Sud;
- Renato Mariani, *Acting*, Resp. Servizio Progetti Applicativi;
- Renato Ferrari, Resp. Funzione Supporto Marketing e Organizzazione;
- Giuseppe Nannariello, Resp. Funzione Gestione Sistemi D.G.M.I.

DIREZIONE GENERALE SETTORE INDUSTRIALE
SEZIONE PROGETTAZIONE SOFTWARE
SERVIZIO SISTEMI OPERATIVI

Mario Rivolta, Resp. Servizio;

- *Renato Chiurato, Resp. Ufficio Communications;*
- *Renato Alessandri, Resp. Ufficio Physical I/O e Basic Supervisor;*
- *Sandra Farnedi, Resp. Ufficio System Control e Job Management;*
- *Massimiliano Rommel, Resp. Ufficio Data Management.*

DIREZIONE CENTRALE AMMINISTRAZIONE E FINANZA

DIREZIONE CONTROLLO DELLA DIREZIONE GENERALE SETTORE INDUSTRIALE

Gianlorenzo Bentivoglio, *Resp. Direzione*;

- Dario Aimaro, Resp. Servizio Analisi Economiche e Amministrazione Clienti OEM;
- Enrico Verga, Resp. Servizio Contabilità Industriale e Valutazione Costo Prodotti;
- Gianfranco Angiolini, Resp. Funzione Controllo di Gestione Engineering;
- Antonio Bulich, Resp. Ufficio Fatturazione Estero.

DIREZIONE CONTROLLO DELLA DIREZIONE GENERALE ATTIVITA' DIVERSIFICATE

Antonio Longo, Resp. Servizio Controllo Attività Diversificate.

Dopo la gita della 1ª *manche*, il 31 gennaio è stata effettuata un'altra gita a Val Veny, e quindi (coll'ausilio di una provvidenziale leggera nevicata) si è tornati il 7 febbraio a Pila con l'inizio del consueto corso di sci collettivo, tutt'ora in corso con una partecipazione superiore al previsto.

(L. Lopardo)

Gara Sociale Trofeo HISI - Caluso
1ª *Manche* - Pila (Aosta)

Primi classificati

1°	Parenti Franco	48'' 88
2°	Berta Fausto	49'' 31
3°	Cena Sergio	53'' 61
4°	Celestino Pietro	55'' 79
5°	Remine Riccardo	56'' 04

Familiari Maschile

1°	Lopardo Mauro	54'' 62
2°	Spitoni Roberto	57'' 63
3°	De Matteis Sergio	1' 02'' 11

Familiari Femminile

1ª	Pozza Simona	1' 01'' 94
2ª	Borghesi Angioletta	1' 18'' 16
3ª	Reorda Onorina	1' 34'' 06

S.come sconto

SERVIZIO COMPLETO PER LA VOSTRA VETTURA

L'Autofficina Passera di Telloli e Moretti - Milano, via Arquà 21, tel. (02) 285.3491

E' in grado di risolvere qualsiasi tipo di problema, dai pneumatici alla radio, dal motore alla carrozzeria di ogni tipo di vettura.

Per i dipendenti HISI è previsto un trattamento di favore.

AUTOVETTURE FIAT

Rivauto, Sig. Nobile - Milano, via Melchiorre Gioia 65, tel. (02) 688.86.76-688.92.05

Sconto 6% sul prezzo di listino di vetture nuove.

Sconto 10% sui ricambi originali.

Condizioni di pagamento favorevoli.

LANE PER AGUGLIERIA

F.D.B. - Sesto San Giovanni (Milano), 93, via St. Giovanna d'Arco, tel. (02) 248.67.26

Vasto assortimento di lane per aguglieria (Pura Lana Vergine 100%), marchio I.W.S. della filatura Maisì di Biella a prezzi mediamente inferiori al 40-50% rispetto a quello normalmente praticati al dettaglio.

ACCESSORI PER AUTO

L'Autoaccessorio - via Pirelli 5, via Freguglia 4 e Legnano, piazza Milano. Carroccio.

Accessori di tutti i generi: sconto fino al 30%.

ANTIQUARIATO ED OGGETTI REGALO

Plinio il Giovane - Milano, via Borgonuovo 27.

Nuova collezione di pezzi di antiquariato originale inglese ed oggetti regalo per tutte le possibilità.

Prezzi di favore per gli amici Honeywell. ☆

SEGNALAZIONE SULLA CONVENZIONE DELLA HONEYWELL I.S.I. CON LA CARIPLO

In riferimento alla convenzione stipulata dalla nostra azienda con la Cassa di Risparmio delle Provincie Lombarde, Emilio Fagnani, responsabile della Funzione Tesoreria segnala che: « Si porta a conoscenza dei dipendenti Honeywell I.S.I. che, a partire dal 1° gennaio 1981, il tasso riconosciuto sui depositi, da parte della Cariplo, è del 12,50% lordo ». ☆

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

panoramaHISI

Via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano
tel. (02) 28.86-1

In Italia c'è un pozzo di miele.

Sarebbe bello avere un pozzo di miele?

Un pozzo di cose buone, utili, piene di fantasia, un pozzo inesauribile a cui attingere continuamente?

In Italia c'è.
E non è solo il pozzo di San Patrizio, caro al nostro folclore.

In Italia c'è un pozzo di miele che elargisce, senza sosta i doni dell'informatica.

In Italia c'è la Honeywell. Infatti, curiosamente, la traduzione letterale di Honeywell è "pozzo di miele" (honey: miele; well: pozzo).

Un pozzo che appartiene all'Italia.

Perché, la Honeywell Information Systems Italia (HISI, per gli addetti ai lavori) è sì collegata al patrimonio di risorse e esperienze Honeywell, un leader internazionale dell'informatica, ma è anche un'Azienda inserita sotto ogni aspetto nel patrimonio tecnologico ed intellettuale italiano.

Basti pensare al centro di progettazione e ricerche di Pregnana, vicino a Milano; uno dei maggiori centri di ricerche nell'informatica a livello mondiale.

Quindi, paragonare a un pozzo di miele le realizzazioni dell'informatica non è cadere in un eccesso di entusiasmo.

Anche perché non c'è momento della giornata in cui l'informatica non ci semplifichi la vita.

Hardware, Software, Telematica, Distributed System... possono essere termini molto remoti per chi non è addetto ai lavori.

Tuttavia se, per esempio, prenotare dal proprio ufficio un biglietto d'aereo per Rio via San Francisco, disdirlo e poi confermarlo all'ultimo momento è un'operazione corrente, lo dobbiamo all'informatica.

Come pure dobbiamo all'elaborazione dei dati il poter svolgere rapidamente un'operazione di banca.

O farsi rilasciare su due piedi un certificato anagrafico.

O, anche, poter far conto su previsioni del tempo finalmente attendibili, grazie all'informatica.

L'elenco potrebbe continuare all'infinito.

Proprio come attingere all'infinito in un pozzo inesauribile.

Un pozzo di miele.

HISI - Honeywell Information Systems Italia.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

« In Italia c'è un pozzo di miele » è la *head-line* (o, come si dice comunemente, lo *slogan*) che introduce – giocando sulla parola Honeywell – la nuova generazione di annunci pubblicitari della HISI.

Lo stile ed il tono di questo annuncio pubblicitario si differenziano da quelli della concorrenza. Infatti, risulta evidente come il testo non sia assolutamente tecnico, ma, come piuttosto tenda ad informare piacevolmente anche i non addetti ai lavori, pur non rifacendosi ad un'immagine visiva di facile presa.

L'annuncio, come detto, è il primo di una nuova campagna pubblicitaria Honeywell che PanoramaHISI illustrerà più approfonditamente nei prossimi numeri.

Questa campagna, detta « Istituzionale » ha l'obbiettivo di far sempre meglio conoscere al pubblico italiano le connotazioni che caratterizzano la Honeywell, e per prima cosa la sua capacità di pianificare, progettare, produrre e distribuire sistemi completi di *hardware* e di *software*.

Il primo annuncio di questa nuova serie è uscito il 29 marzo sul più importante quotidiano nazionale, il Corriere della Sera e verrà seguito da repliche su tutti gli altri più diffusi giornali nazionali, quali Il Giornale Nuovo, La Repubblica, La Stampa, Il Messaggero, ecc. e nei principali periodici quali Panorama e l'Espresso. ☆